

COMUNICADO DE PRENSA

Mermet: Una estrategia con nuevas ambiciones

Desarrollando un saber-hacer único basado en la utilización de la fibra de vidrio, Mermet se posicionó, hace ya más de 50 años, como el precursor de la protección solar.

Para responder a las evoluciones actuales (RT 2012 entre otras), la empresa, filial desde 2005 del grupo Hunter Douglas, inicia una ambiciosa estrategia y:

- vuelve a centrarse en su actividad principal: la protección solar,
- apuesta por la innovación técnica y el desarrollo de nuevos productos,
- concentra sus capacidades de producción en unas únicas instalaciones, las de Veyrins,
- invierte en su equipamiento industrial con un programa de cerca de 2 millones de euros.

Un saber hacer único: el "screen"

A pesar de un contexto en recesión, como puede ser actualmente el sector inmobiliario, Mermet ha elegido volver a desplegarse sobre la base del motor del éxito internacional de su marca:

- una experiencia única en términos de protección solar,
- una actividad industrial dedicada al "screen" (pantalla solar) en fibra de vidrio.

Las demás gamas de tejidos de vidrio se ofrecerán a partir de ahora a través de colaboraciones en exclusiva con algunos "tenores" del sector para ofrecer una capacidad de producción adaptada y una calidad optimizada.

¿Objetivo esperado? Aumentar aún más la competitividad y la calidad, incorporando al mismo tiempo las lógicas actuales del desarrollo sostenible.

Dotarse de los medios de una estrategia ambiciosa

Para superar este reto, Mermet refuerza sus inversiones, tanto en los planos industrial y de investigación como en la comercialización con:

- una fuerte inversión en los equipos industriales, como los 1.2 millones de euros invertidos en la implantación de una nueva línea de fijación térmica de última generación que permite:
 - un incremento de la capacidad de producción,
 - una total independencia en la producción.

Y posibilidades inmediatas que se traducen en:

- una gama de "Screen" pronto disponible en grandes achuras (hasta 3.20 m) que reafirma la presencia de Mermet en este sector en plena evolución,
 - unas mayores disponibilidad y flexibilidad gracias a unas existencias permanentes directas.
- unos medios de I+D adicionales para acelerar la política de innovación. Mermet ya le dedicaba cada año un buen porcentaje de su cifra de negocio. Incluso su laboratorio es el único actualmente en Francia que realiza ensayos dinámicos que simulan una utilización como estores acabados de 10 años en sus productos.
- una mayor proximidad a los prescriptores, en particular los arquitectos:
 - participación en nuevos salones europeos como Architect@work,
 - implantación de nuevas herramientas, como el folleto "BEST OF Mermet" para difundir los productos esenciales entre los principales estudios de arquitectura de Europa.

Las acciones emprendidas desde hace casi un año empiezan a dar sus frutos:

- obtención de cuotas de mercado en algunos de los mercados más exigentes como Bélgica o los Países Bajos,
- realización de obras de envergadura por todo el mundo, en particular en el Golfo Pérsico.

Pero es principalmente la innovación de los productos, como el nuevo Satiné 5500 LOW E¹ lanzado a principios de 2013, lo que debería influir en los ánimos. Para responder a las exigencias de prestaciones y ahorros energéticos cada vez más elevados.

Y la empresa no debería detenerse ahí... El Grupo Hunter Douglas ha decidido reforzar la actividad francesa confiándole una parte de su producción, anteriormente fabricada en el extranjero.

Contactos de prensa:

Dépêches (Despachos)
Bérengère Vital / Florence Le Berre
Tel.: +33 (0) 437 490 202
Correo electrónico: depeches@depeches.fr

¹ Gracias a una metalización de doble cara, el Satiné 5500 Low E ofrece la mejor solución de protección solar interior y la menor emisividad del mercado. Cf. comunicado de prensa del 01/03/2013